Takayuki Kobayashi Licensed Tax Accountant Office

個人事業の経営分析・売上予算作成エクセルシート

～ご使用マニュアル～

小林敬幸税理士事務所

〒658-0047

神戸市東灘区御影３－２－１６

パラッツオ御影 301

Tel:078-766-0801

Fax:078-766-7386

E-Mail: info-kobatax@kcc.zaq.ne.jp

URL: http://www.kcc.zaq.ne.jp/kobatax/

■はじめに

このたびは当事務所の税理士の著書「**3日でマスター!個人事業主・フリーランスのための会計ソフトでらくらく青色申告 CD-ROM付**」をご購入頂き、まことにありがとうございました。

またわざわざホームページより、「**個人事業の経営分析・売上予算作成エクセルシート**」をダウンロードいただき、ありがとうございました。

本書を利用いただき、一通り青色申告のための決算書と確定申告書を作成できるようになれば、次はぜひその作った決算書を活用してみましょう。

決算書の数字はいろいろと使いみちがありますが、その中でも「経営分析」と「売上予算作成」は、個人事業者にとってもすぐに役に立つ資料になります。

「**経営分析**」とは、前年や前々年の業績を分析して、良いところや悪いところをチェックしていく作業をいいます。事業を人にたとえると、「経営分析」は「健康診断」といえるでしょう。

「**売上予算作成**」とは、経営分析で得た数字を基礎に、「来年は利益をここまで増やしたいので、そのためには売上はこれだけ必要」、「従業員を一人雇って利益をこれだけ増やしたいので、売上はこれだけ必要」といった具合で、達成すべき売上目標（これを「売上予算」といいます）を作成することをいいます。

個人事業者でも、自分の事業を振り返り売上の目標を作成しなければ、どのような販売活動を行うべきか、業績が悪化した原因は何かということが把握できず、改善のための正しい対策を打つことができなくなってしまいます。

この「**個人事業の経営分析・売上予算作成エクセルシート**」を使っていただくと、前年や前々年の決算書を基に、かんたんにこの経営分析と売上予算作成ができるようになっています。

本書を利用していただいた方が、さらにこのエクセルファイルで売上予算まで作成し、事業をどんどんと発展させていただければ、著者としてはこれ以上の喜びはありません。

平成２１年１０月
税理士　小林敬幸

■１．基本情報の入力

個人事業の経営分析・売上予算作成シート

●基本情報
お名前　　今野　友夫

■前年度　　平成　20　年度

使い方
1.「TOPシート」のお名前と前年度を入力してください。
2.「前年決算書」と「前々年決算書」に前年・前々年の損益計算書の数字を入力してください。(前年分だけでもOKです。)
3､「変動費・固定費分類」に、勘定科目ごとの変動費／固定費の割合を入力してください。
4. 入力が完了しましたら、「ストラック図」に結果が表示されます。
これを見ながら、目標売上高、目標限界利益率、目標利益の数字をシミュレーションします。
5.「目標に基づく納税予測」に前年の確定申告書の内容を見ながら、所得控除額などを入力します。
入力すると、目標利益に基づく納税予測額が計算されます。
6.「月次売上累積グラフ」に目標売上の毎月の按分割合と、実際の売上高を入力していきます。
入力すると、前年、前々年の売上実績と売上予算と、本年の実績の対比が、表とグラフで確認できます。

※入力項目にはサンプルのデータが入っています。文字・数字を削除してから、入力してください
※入力項目は　　　　水色の部分です

ご提供:小林敬幸税理士事務所

エクセルの「ＴＯＰ」シートの
・「お名前」欄に、個人事業者のお名前
・「前年度」欄に、前年の元号（平成２０年の決算書を入力するなら、「２０」と入力）を入力してください。

■２．前年決算書、前々年決算書の入力

平成 20 年度分青色決算書

住　　　所		氏　　名	今野　友夫
事業所住所		電話番号	
業　種　名	屋号	加入団体	

損益計算書　　（自　平成20年1月1日　　至　　平成20年12月31日　）

科目			金額
売上金額		1	13,809,605
売上原価	期首商品	2	
	仕入高	3	
	小計	4	
	期末商品	5	
	差引原価	6	
	差引金額	7	13,809,605
	粗利益率		100.0%
経費	租税公課	8	200,000
	荷造運賃	9	54,600
	水道光熱費	10	120,852
	旅費交通費	11	536,541
	通信費	12	376,521
	広告宣伝費	13	323,500
	接待交際費	14	469,821
	損害保険料	15	15,600
	修繕費	16	

科目			金額
経費	消耗品費	17	565,411
	減価償却費	18	515,054
	福利厚生費	19	132,000
	給与賃金	20	
	外注工賃	21	653,210
	利子割引料	22	
	地代家賃	23	600,000
	貸倒金	24	
	支払手数料	25	
	車両費	26	
		27	
		28	
		29	
	税理士顧問料	30	380,000
	雑費	31	32,000
	計	32	4,975,110
差引金額		33	8,834,495

科目				金額
各種引当金・準備金	繰戻額等	貸倒引当金	34	
			35	
			36	
		計	37	
	繰入額等	専従者給与	38	1,800,000
		貸倒引当金	39	
			40	
			41	
		計	42	1,800,000
青色特別控除前の所得金額			43	7,034,495
青色申告特別控除額			44	650,000
所得金額			45	6,384,495

年月	平成20年売上
20年1月	306,750
20年2月	1,051,900
20年3月	698,750
20年4月	501,396
20年5月	3,210,392
20年6月	300,657
20年7月	620,620
20年8月	2,635,840
20年9月	859,650
20年10月	1,265,321
20年11月	1,050,369
20年12月	1,307,960
家事消費	
合　計	13,809,605

平成 19 年度分青色決算書

住　　　所		氏　　名	今野　友夫
事業所住所		電話番号	
業　種　名	屋号	加入団体	

損益計算書　　（自　平成19年1月1日　　至　　平成19年12月31日　）

科目			金額
売上金額		1	14,494,919
売上原価	期首商品	2	
	仕入高	3	
	小計	4	
	期末商品	5	
	差引原価	6	
	差引金額	7	14,494,919
	粗利益率		100.0%
経費	租税公課	8	180,300
	荷造運賃	9	87,698
	水道光熱費	10	159,872
	旅費交通費	11	654,987
	通信費	12	329,878
	広告宣伝費	13	298,769
	接待交際費	14	554,987
	損害保険料	15	15,600
	修繕費	16	

科目			金額
経費	消耗品費	17	500,982
	減価償却費	18	515,054
	福利厚生費	19	100,345
	給与賃金	20	
	外注工賃	21	709,657
	利子割引料	22	
	地代家賃	23	600,000
	貸倒金	24	
	支払手数料	25	
	車両費	26	
		27	
		28	
		29	
	税理士顧問料	30	380,000
	雑費	31	28,000
	計	32	5,116,129
差引金額		33	9,378,790

科目				金額
各種引当金・準備金	繰戻額等	貸倒引当金	34	
			35	
			36	
		計	37	
	繰入額等	専従者給与	38	1,800,000
		貸倒引当金	39	
			40	
			41	
		計	42	1,800,000
青色特別控除前の所得金額			43	7,578,790
青色申告特別控除額			44	650,000
所得金額			45	6,928,790

年月	平成19年売上
19年1月	253,456
19年2月	1,278,569
19年3月	543,987
19年4月	345,876
19年5月	4,569,432
19年6月	599,435
19年7月	320,320
19年8月	1,987,654
19年9月	1,043,564
19年10月	1,546,768
19年11月	765,983
19年12月	1,239,875
家事消費	
合　計	14,494,919

前年と前々年の青色決算書の勘定科目と数字を、エクセルの「前年決算書」、「前々年決算書」のシートに入力してください。

※前々年がない場合、前年の数字だけでも作成できます。

※売上の数字は、右側の表に月ごとに入力してください。

■３．変動費と固定費の分類

変動費と固定費の分類

今野　友夫様

個人事業の損益計算書

		科　目		前年	前々年	固定費／変動費割合		前年		前々年	
				金　額	金　額	固定費	変動費	固定費額	変動費額	固定費額	変動費額
		売上金額	1	13,809,605	14,494,919						
	売上原価	期首商品	2	0	0	0%	100%	0	0	0	0
	売上原価	仕入高	3	0	0	0%	100%	0	0	0	0
	売上原価	小計	4	0	0						
	売上原価	期末商品	5	0	0	0%	100%	0	0	0	0
	売上原価	差引原価	6	0	0						
		差引金額	7	13,809,605	14,494,919						
	経費	租税公課	8	200,000	180,300	100%	0%	200,000	0	180,300	0
	経費	荷造運賃	9	54,600	87,698	100%	0%	54,600	0	87,698	0
	経費	水道光熱費	10	120,852	159,872	100%	0%	120,852	0	159,872	0
	経費	旅費交通費	11	536,541	654,987	0%	100%	0	536,541	0	654,987
	経費	通信費	12	376,521	329,878	100%	0%	376,521	0	329,878	0
	経費	広告宣伝費	13	323,500	298,769	100%	0%	323,500	0	298,769	0
	経費	接待交際費	14	469,821	554,987	100%	0%	469,821	0	554,987	0
	経費	損害保険料	15	15,600	15,600	100%	0%	15,600	0	15,600	0
	経費	修繕費	16			100%	0%				
	経費	消耗品費	17	565,411	500,982	100%	0%	565,411	0	500,982	0
	経費	減価償却費	18	515,054	515,054	100%	0%	515,054	0	515,054	0
	経費	福利厚生費	19	132,000	100,345	100%	0%	132,000	0	100,345	0
	経費	給与賃金	20	0	0	100%	0%	0	0	0	0
	経費	外注工賃	21	653,210	709,657		100%	0	653,210	0	709,657
	経費	利子割引料	22			100%	0%				
	経費	地代家賃	23	600,000	600,000	100%	0%	600,000	0	600,000	0
	経費	貸倒金	24	0	0	100%	0%	0	0	0	0
	経費	支払手数料	25			100%	0%				
	経費	車両費	26			100%	0%				
	経費		27	0	0	100%	0%	0	0	0	0
	経費		28	0	0	100%	0%	0	0	0	0
	経費		29	0	0	100%	0%	0	0	0	0
	経費	税理士顧問料	30	380,000	380,000	100%	0%	380,000	0	380,000	0
	経費	雑費	31	32,000	28,000	100%	0%	32,000	0	28,000	0
	経費	計	32	4,975,110	5,116,129						
	経費	差引金額	33	8,834,495	9,378,790						
各種引当金・準備金	繰戻額等	貸倒引当金	34	0	0	100%	0%	0	0	0	0
各種引当金・準備金	繰戻額等		35			100%	0%				
各種引当金・準備金	繰戻額等		36			100%	0%				
各種引当金・準備金	繰戻額等	計	37	0	0						
各種引当金・準備金	繰入額等	専従者給与	38	1,800,000	1,800,000	100%	0%	1,800,000	0	1,800,000	0
各種引当金・準備金	繰入額等	貸倒引当金	39	0	0	100%	0%	0	0	0	0
各種引当金・準備金	繰入額等		40			100%	0%				
各種引当金・準備金	繰入額等		41			100%	0%				
各種引当金・準備金	繰入額等	計	42	1,800,000	1,800,000						
		青色特別控除前の所得金額	43	7,034,495	7,578,790						
							合計	5,585,359	1,189,751	5,551,485	1,364,644

※変動費とは、売上の増減に比例して増減する費用（仕入高や外注費など）をいいます。
※固定費とは、売上の増減に関係なく発生する費用（地代家賃）などをいいます。売上がなくても、これらの費用は発生します。

　前年と前々年の青色決算書で入力した「勘定科目」と「数字」が、エクセルの「変動費・固定費分類」のシートにも移ってきています。

この勘定科目ごとに、固定費と変動費の割合を決めていきます。

・売上の増減に比例して増減する費用（仕入高や外注費など）を、「変動費」といいます

・売上の増減に関係なく発生する費用（地代家賃など）を、「固定費」といいます。

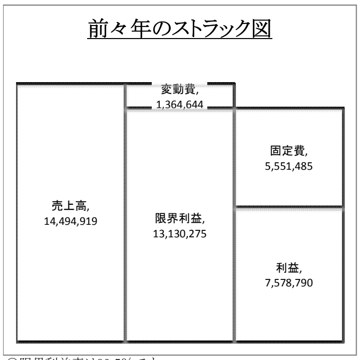
※基本的には、勘定科目は「固定費 100%」または「変動費 100%」のどちらかになります。

■４．ストラック図の確認と目標売上・利益の作成

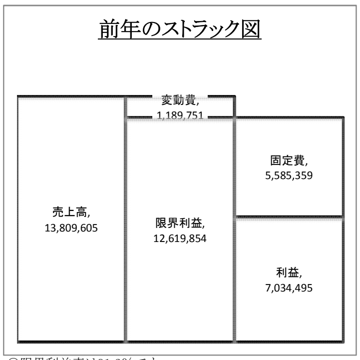
ストラック図による現状分析と目標設定

今野　友夫様

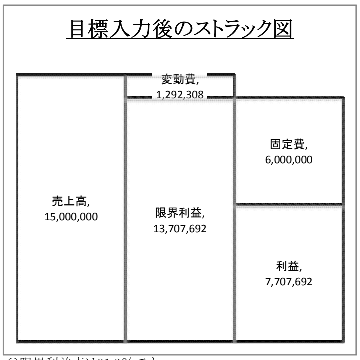
（単位：円）



○限界利益率は90.5%です。



○限界利益率は91.3%です。



○限界利益率は91.3%です。

※コメント欄

★目標売上高、限界利益率、固定費の額を入力。
(変更ない場合は空欄(前年の金額・割合で計算します))

売上高	限界利益率	固定費の額
15,000,000		6,000,000

※目標設定のポイント
限界利益率は、変動費(売上に比例して増減する仕入高や外注費)の大きな値上げ・値下げがない限り、ほとんど変わらないため、基本的に、前年の割合で計算します。

固定費率(固定費の売上に占める割合)が高いと、売上の増減が利益に与えるインパクトが大きくなります。
固定費を圧縮することは、経営の安全につながります。

※使い方
例えば、従業員を年間240万円の給与で雇い、限界利益率の変更がない場合。
固定費に240万円を加算し、限界利益率は空欄にします。
その上で目標利益額になるよう、売上高を調整していきます。

売上高の変化	
前々年	14,494,919
前年	13,809,605
目標設定後	15,000,000

※前々年比3.4%の増加
※前年比8.6%の増加

固定費の変化	
前々年	5,551,485
前年	5,585,359
目標設定後	6,000,000

※前々年比8%の増加
※前年比7.4%の増加

利益の変化	
前々年	7,578,790
前年	7,034,495
目標設定後	7,707,692

※前々年比1.6%の増加
※前年比9.5%の増加

上記１～３の作業で、エクセルの「ストラック図」のシートに、ストラック図ができあがっています。

ストラック図とは、損益計算書を「売上高」、「変動費」、「限界利益」、「固定費」、「利益」をブロックで図式化したものです。図式化することにより、損益計算書の構成が一目で理解できるようになります。

ストラック図はまず売上高を、変動費と限界利益の２つに区分します。そして限界利益はさらに、「固定費」と「利益」の２つに区分します。

このストラック図の固定費が増えていき、限界利益と同額になったときは、利益がゼロとなります。この同額になるポイントを「損益分岐点」といいます。

そして固定費が限界利益を超えたならば、その超えた金額が赤字となります。

次のページで

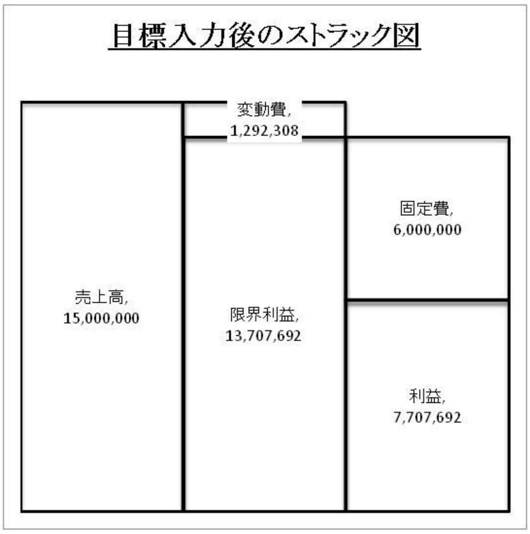
・黒字の場合のストラック図

・損益分岐点のストラック図

・赤字の場合のストラック図

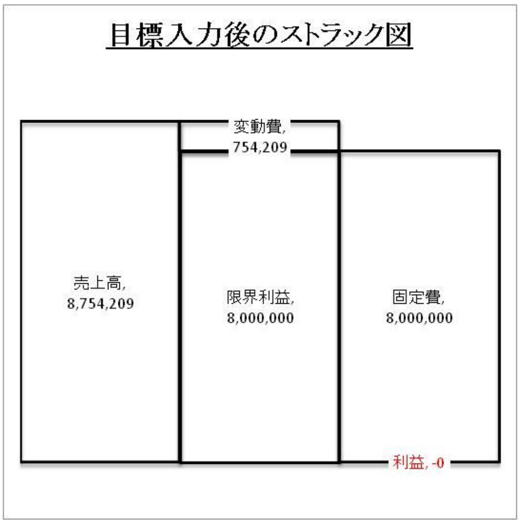
をそれぞれ見ていきましょう。

①黒字の場合のストラック図



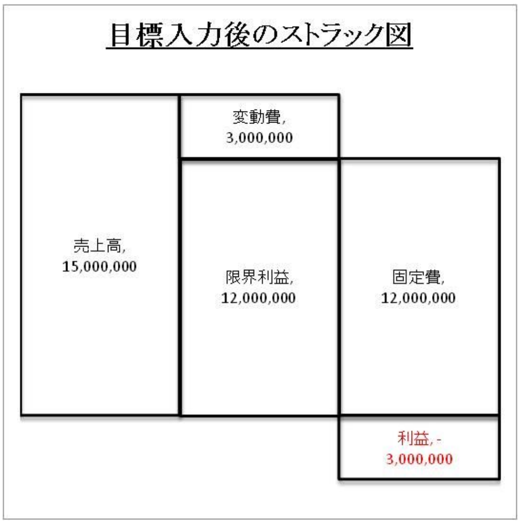
限界利益が固定費を上回り、利益がでている状態です。
この形が健全な状態であるといえます。

②損益分岐点のストラック図



限界利益と固定費が同額で、利益はゼロの状態です。
赤字でも黒字でもないこの状態を、「損益分岐点」といいます。

③赤字の場合のストラック図



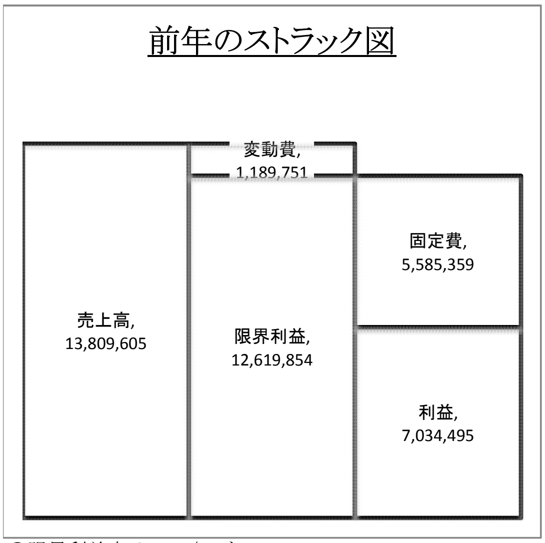
限界利益より固定費が多く、固定費が図の下にはみだしてしまっています。このはみ出した部分が損失（赤字）となります。

★ストラック図の見方として

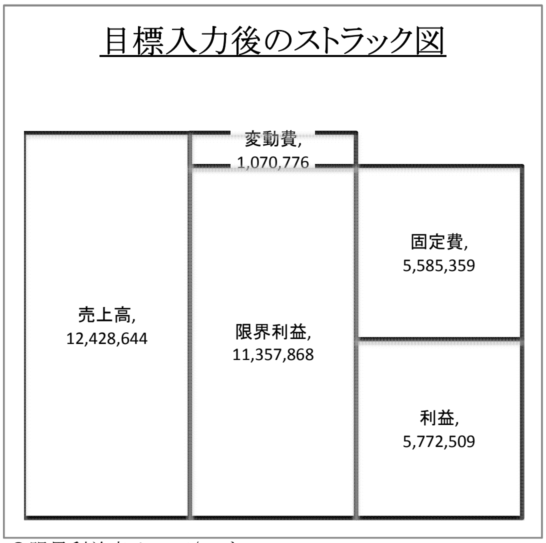
①仕入や外注費の金額が上昇すると、変動費の割合が大きくなり、限界利益が下がってきます。

②固定費が上昇すると、売上の増減が利益に与えるインパクトが大きくなります。固定費の割合が高いと、例えば売上の減少の割合以上に利益の減少の割合が大きくなります。固定費は常に、少なくすることを考えなければなりません。

※たとえば以下の例の場合、売上高が１０％減少していますが、利益は１８％も減少しています。固定費の割合が高いと、この差がもっと大きくなります。



○限界利益率は91.3%です。

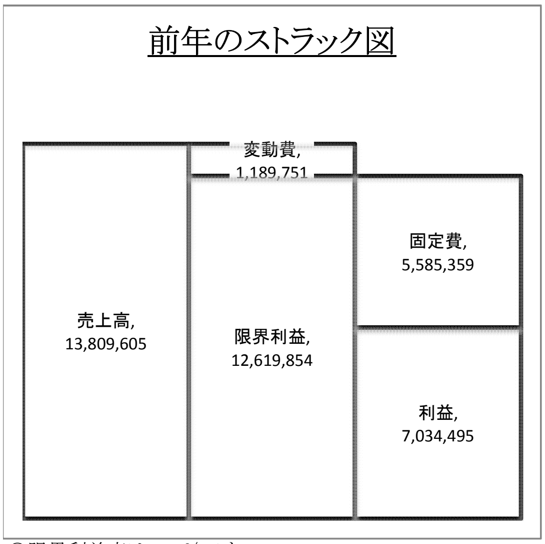


○限界利益率は91.3%です。

③個人事業者の固定費で大きな割合を占めるものは、「人件費」です。固定費が原因で利益が少ないまたは赤字の場合には、人件費の見直しを検討してみましょう。

★目標売上・利益の作成

前年や前々年のストラック図から、目標利益額や目標売上額をシミュレーションします。シートの真ん中の水色の欄「★目標売上高、限界利益率、固定費の額の入力」欄に、数字や割合を入れ、目標を計算していきます。



○限界利益率は91.3%です。

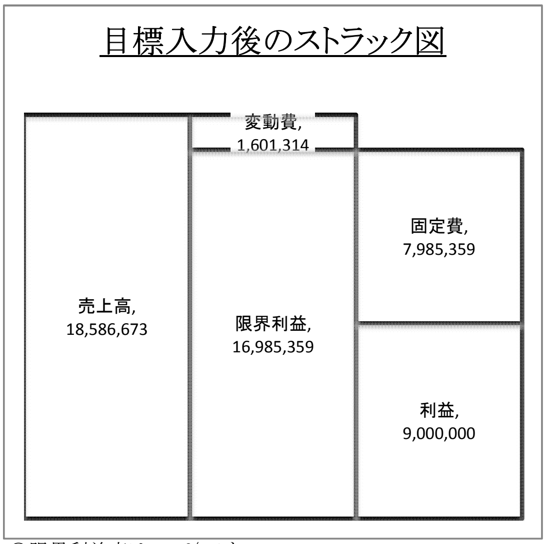
★目標売上高、限界利益率、固定費の額を入力。
（変更ない場合は空欄（前年の金額・割合で計算します））

売上高	限界利益率	固定費の額
18,586,673		7,985,359

※目標設定のポイント
限界利益率は、変動費（売上に比例して増減する仕入高や外注費）の大きな値上げ・値下げがない限り、ほとんど変わらないため、基本的に、前年の割合で計算します。

固定費率（固定費の売上に占める割合）が高いと、
売上の増減が利益に与えるインパクトが大きくなります。
固定費を圧縮することは、経営の安全につながります。

※使い方
例えば、従業員を年間240万円の給与で雇い、限界利益率の変更がない場合。
固定費に240万円を加算し、限界利益率は空欄にします。
その上で目標利益額になるよう、売上高を調整していきます。



○限界利益率は91.3%です。

売上高の変化	
前々年	14,494,919
前年	13,809,605
目標設定後	18,586,673

※前々年比28.2%の増加
※前年比34.5%の増加

固定費の変化	
前々年	5,551,485
前年	5,585,359
目標設定後	7,985,359

※前々年比43.8%の増加
※前年比42.9%の増加

利益の変化	
前々年	7,578,790
前年	7,034,495
目標設定後	9,000,000

※前々年比18.7%の増加
※前年比27.9%の増加

たとえば上記の前年ストラック図から、翌年の目標として下記２つを検討する場合の手順は次の通りです。

・従業員を雇用し、年間２４０万円の給料を支払う。

・利益は９００万円を目指す

①前年の固定費 5,585,359 円に 2,400,000 円を足した、7,985,359 円を、「固定費の額」の欄に入力する。

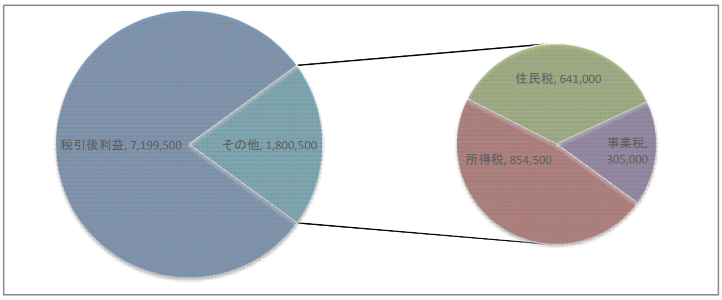
②その上で売上を調整しながら利益が９００万円になるようにする。（上記の場合、18,586,673 円になります。）

■５．設定した目標に基づく納税予測

設定した目標に基づく納税予測

今野　友夫様

税金計算の過程		
①所得金額	事業所得の金額	8,350,000
	その他の所得の額	
	所得金額合計	8,350,000
②所得控除額	社会保険料控除額	
	（国民健康保険料）	560,000
	（国民年金保険料）	170,000
	（その他の社会保険料）	
	小規模企業共済掛金控除	
	生命保険料控除	50,000
	地震保険料控除	
	寡婦・寡夫控除	
	障害者控除	
	配偶者控除	
	配偶者特別控除	
	扶養控除	760,000
	その他の所得控除	19,650
	基礎控除	380,000
	所得控除額合計	1,939,650
①－②	課税所得金額	6,410,000
	所得税額	854,500
	住民税額（概算）	641,000
	事業税額	305,000
	税額合計	1,800,500
	税金差引後の利益	7,199,500



1、所得税の計算方法

「課税所得金額×税率－控除額」の計算式で計算します。

課税される所得金額	税率	控除額
195万円以下	5%	0円
195万円を超え　330万円以下	10%	97,500円
330万円を超え　695万円以下	20%	427,500円
695万円を超え　900万円以下	23%	636,000円
900万円を超え　1,800万円以下	33%	1,536,000円
1,800万円超	40%	2,796,000円

2、住民税の計算方法

「課税所得金額×10％」の計算式で計算します。

3、事業税の計算方法

「（事業所得の金額＋650，000円（青色申告控除額）－2，900，000円）×5％」の計算式で計算します。

上記４の目標利益を達成した場合、税金がどの程度になるか、エクセルの「目標に基づく納税予測」のシートでシミュレーションすることができます。

入力の手順が次の通りです。

①事業所得以外の所得（給与や年金など）がある場合、その所得金額を「その他の所得の額」の欄に入力します。

②社会保険料控除、生命保険料控除、扶養控除、基礎控除などの所得控除額がある場合、その金額を「所得控除額」の欄に入力します。（てっとり早く入力する場合には、昨年の確定申告書の数字をそのまま入力します）

①と②を入力すると、目標利益に対する所得税、住民税、事業税の予測金額が自動計算されます。

■６．月次目標売上と実績対比

月次目標売上と実績対比

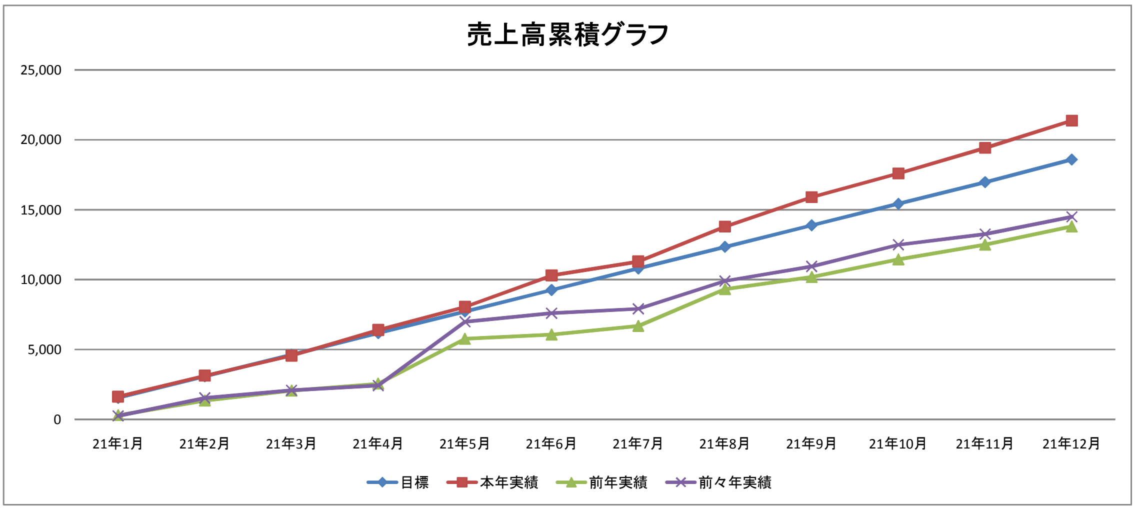
今野　友夫様

1、予算

	年間合計	21年1月	21年2月	21年3月	21年4月	21年5月	21年6月	21年7月	21年8月	21年9月	21年10月	21年11月	21年12月
按分割合	100.0%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.7%
売上金額	18,587	1,543	1,543	1,543	1,543	1,543	1,543	1,543	1,543	1,543	1,543	1,543	1,617
累積売上金額		1,543	3,086	4,629	6,172	7,715	9,258	10,801	12,344	13,887	15,430	16,973	18,590

2、実績

	年間合計	21年1月	21年2月	21年3月	21年4月	21年5月	21年6月	21年7月	21年8月	21年9月	21年10月	21年11月	21年12月
売上金額	21,381	1,632	1,500	1,430	1,836	1,650	2,253	1,000	2,500	2,100	1,700	1,830	1,950
累積売上金額		1,632	3,132	4,562	6,398	8,048	10,301	11,301	13,801	15,901	17,601	19,431	21,381
前年累積売上金額		307	1,359	2,058	2,559	5,769	6,070	6,691	9,327	10,187	11,452	12,502	13,810
前々年累積売上金額		253	1,532	2,076	2,422	6,991	7,590	7,910	9,898	10,942	12,489	13,255	14,495



上記４のストラック図で計算した売上金額を、「月次目標売上と実績対比」で月ごとの売上予算に割り振っていきます。

上記表の「１、予算」の「割合割合」の欄で、売上に季節変動がある場合には、その変動割合を入力します。（左端の「年間合計」欄が１００％になるよう入力します。）

また実績の売上金額を「２、実績」の「売上金額」に入力していきます。ここの入力することにより、表とグラフで売上予算と実績を対比することができます。

※売上予算は作成しても、作りっぱなしではあまり意味がありません。予算と実績を比べて、予算の達成度合いを確認していくことが、目標達成に必要な手続きとなります。

■７．その他の自動作成資料

①月次売上対比グラフ

月次目標売上と実績対比

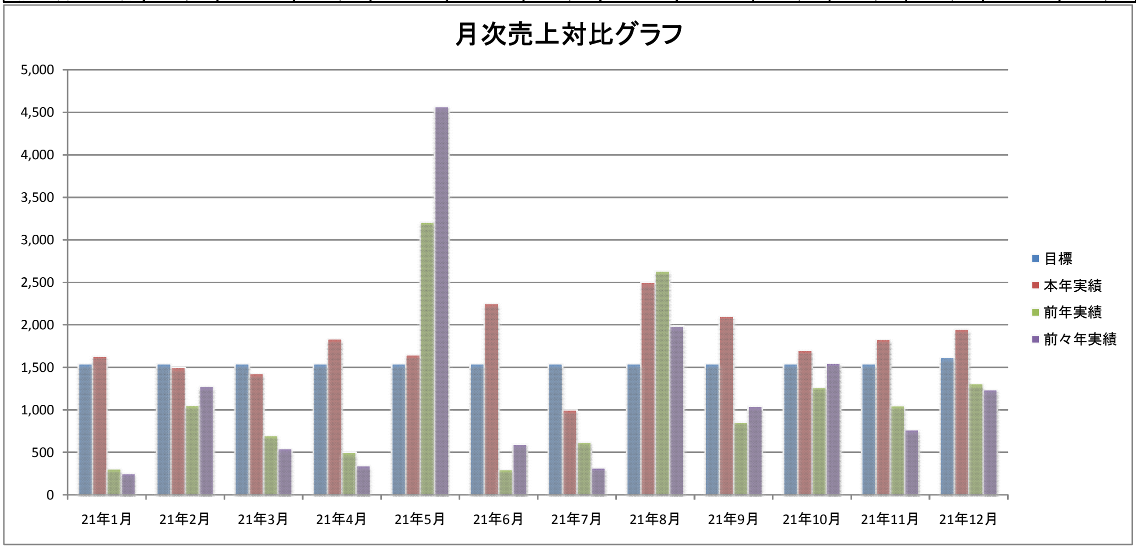
今野　友夫様

1、予算

	年間合計	21年1月	21年2月	21年3月	21年4月	21年5月	21年6月	21年7月	21年8月	21年9月	21年10月	21年11月	21年12月
按分割合	100.0%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%	8.7%
売上金額	18,587	1,543	1,543	1,543	1,543	1,543	1,543	1,543	1,543	1,543	1,543	1,543	1,617
累積売上金額		1,543	3,086	4,629	6,172	7,715	9,258	10,801	12,344	13,887	15,430	16,973	18,590

2、実績

	年間合計	21年1月	21年2月	21年3月	21年4月	21年5月	21年6月	21年7月	21年8月	21年9月	21年10月	21年11月	21年12月
売上金額	21,381	1,632	1,500	1,430	1,836	1,650	2,253	1,000	2,500	2,100	1,700	1,830	1,950
前年売上金額	13,810	307	1,052	699	501	3,210	301	621	2,636	860	1,265	1,050	1,308
前々年売上金額	14,495	253	1,279	544	346	4,569	599	320	1,988	1,044	1,547	766	1,240



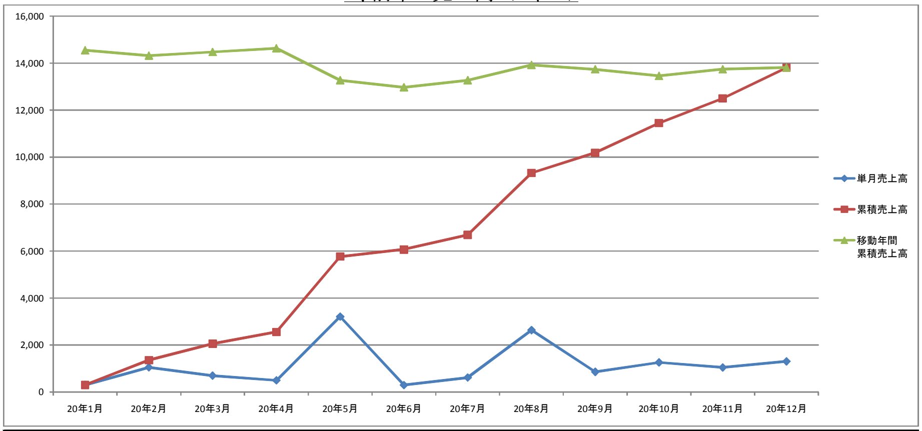
毎月の売上を棒グラフで、月ごとに実績と予算を対比するグラフです。

②売上高Ｚチャート

売上高Zチャート

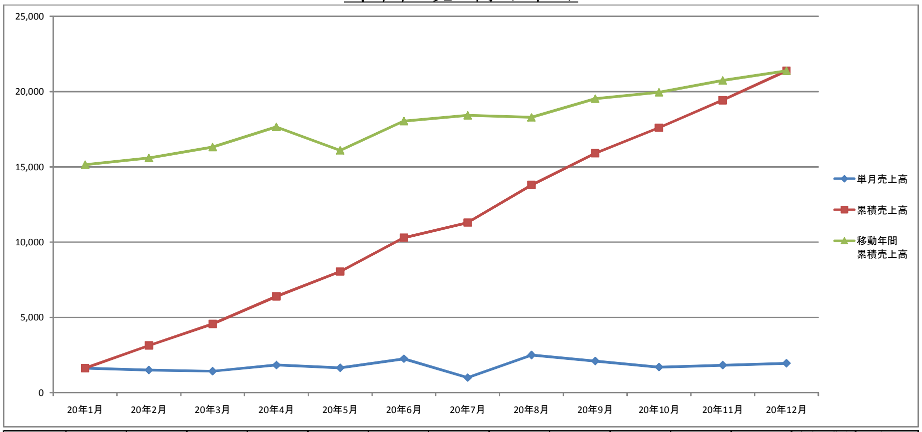
今野　友夫様

1、前年の売上高Zチャート



	20年1月	20年2月	20年3月	20年4月	20年5月	20年6月	20年7月	20年8月	20年9月	20年10月	20年11月	20年12月	家事消費高	合計
単月売上高	307	1,052	699	501	3,210	301	621	2,636	860	1,265	1,050	1,308	0	13,810
累積売上高	307	1,359	2,058	2,559	5,769	6,070	6,691	9,327	10,187	11,452	12,502	13,810		
移動年間累積売上高	14,548	14,322	14,477	14,632	13,273	12,974	13,275	13,923	13,740	13,458	13,742	13,810		

2、今年の売上高Zチャート



	21年1月	21年2月	21年3月	21年4月	21年5月	21年6月	21年7月	21年8月	21年9月	21年10月	21年11月	21年12月	家事消費高	合計
単月売上高	1,632	1,500	1,430	1,836	1,650	2,253	1,000	2,500	2,100	1,700	1,830	1,950	0	21,381
累積売上高	1,632	3,132	4,562	6,398	8,048	10,301	11,301	13,801	15,901	17,601	19,431	21,381		
移動年間累積売上高	15,135	15,583	16,314	17,649	16,089	18,041	18,420	18,284	19,524	19,959	20,739	21,381		

※売上高Zチャートの特徴
移動平均累積売上高(それぞれの月以前12か月の売上高)を比較することにより、季節的な売上変動の影響を除き、事業が上昇又は下降基調にあるかを、把握しやすくなります。
Zグラフが右肩上がりだと売上は上昇基調、右下がりだと売上は下降基調にあるといえます。

売上高Ｚチャートは

・毎月の売上高

・その年の累積売上高

・毎月、その月以前１２ヶ月の移動年間累積売上高

を比較したグラフです。

※移動年間累積売上高は、毎月その時点での年間売上高を比較するので、季節変動の要素が排除されます。

※長期的な視点で、業績が上り基調または下がり基調にあるのかが、Ｚの傾き具合で分かります。

③変動損益計算書による分析指標

変動損益計算書による分析指標

今野　友夫様

		前年		前々年		
1、変動費率	変動費率＝変動費／売上高＝	1,189,751／13,809,605＝	8.6%	1,364,644／14,494,919＝	9.4%	変動費とは、売上の増減に比例して増減する費用で、これが売上高に占める割合が「変動費率」です。 変動費率が高い商品はいわゆる「薄利多売」の商品になります。
2、固定費率	固定費率＝固定費／売上高＝	5,585,359／13,809,605＝	40.4%	5,551,485／14,494,919＝	38.3%	固定費とは売上に関係なく発生する費用をいいます。これが売上高に占める割合を「固定費率」といいます。 固定費率が高いと、黒字に転換する売上高が高くなります。
3、限界利益率	限界利益率＝売上高－変動費／売上高＝	12,619,854／13,809,605＝	91.4%	13,130,275／14,494,919＝	90.6%	限界利益とは、売上高から変動費を差引いた残りをいいます。 ここから固定費をまかない、残りが手元に残る利益になります。
4、損益分岐点	損益分岐点＝固定費／限界利益率＝	5,585,359／91.4%＝	6,111,925	5,551,485／90.6%＝	6,128,456	損益分岐点とは、利益がゼロになるときの売上高をいいます。 実際の売上高がこの金額を超えると、利益が出るようになります。
5、経営安全率	経営安全率＝(1－損益分岐点／売上高)＝	(1－6,111,925／13,809,605)＝	55.7%	(1－5,551,485／14,494,919)＝	57.7%	経営安全率は、損益分岐点を売上高が何％超えているかを表します。 経営安全率を超える売上高のダウンがあると、赤字に転落します。
6、固定費増加率	固定費増加率＝当期固定費／前期固定費＝	5,585,359／5,551,485＝	100.6%			前年の固定費が前々年に比べてどれだけ増えたのかを示すのが固定費増加率です。 固定費が増加すると、増加前と同じ利益を得るためより多くの売上が必要です。

その他経営分析の参考になる、分析指標を一覧にしています。